

法兰克福书展见闻

□ 张之光

10月4日，我登上了班机，前往法兰克福参加第62届法兰克福国际书展。

当地时间下午2点半，飞机缓缓降落在法兰克福机场。法兰克福机场是欧洲第二、世界第三大空港，物流业是法兰克福的支柱产业之一。法兰克福的另一大支柱，就是金融业，欧洲中央银行总部就位于法兰克福。著名的欧元广场距离法兰克福会展中心只有几百米之遥。

法兰克福也是一个会展城市，每年10月的法兰克福书展是其中的一大亮点，被誉为“世界出版人的奥运会”。全世界100多个国家和地区，7000多家出版社和书商，逾30万个品种参展，也被誉为“世界文化的风向标”。在法兰克福书展上，我受到了三次震撼。

第一次震撼是5日到展场布展时，看到了整个会展中心的规模。刚到会展中心对地形还不太熟悉，从我们进去的人口到我们所在6号馆，走了很久才走到。布展结束后从另外一个出口离开，才发现6号馆不过是冰山一角。据我粗略估计，整个会展面积应该在北京国际图书博览会的10倍以上。

第二次震撼是展会正式开始当天到达展场时的感觉。前一天布展结束后，很多工程还在收尾阶段，整个展场混乱不堪。但6日早上到达会展中心，一切都井然有序，纤尘不染。通往各馆的标识也都非常清晰，即使是完全不懂德语或英语的人也不会找不到自己要去的地方。

第三次震撼是我参观8号馆时的感觉。8号馆是英语出版商馆，来自英国、美国、爱尔兰、澳大利亚、新西兰等英语国家的出版社齐聚一堂。如果说平时我们对英语在世界出版界的霸主地位只是一个理性认识的话，到了8号馆，这种实实在在的场面带来的巨大震撼，给了我一个深刻的感性认识。整个8号馆人头攒

动却又秩序井然，每个人脸上都是忙碌而又兴奋的表情，会谈桌前版权经理们和前来约谈的人热烈交谈。一种忙碌而又专业的气氛扑面而来。这种气氛即使是在法语出版商区和主办国德国的3号馆也无法感受到。

下面是我个人的一些经验，希望能为第一次去法兰克福书展的业界同仁带来一些方便。

1. 需要准备的东西。

(1) 一只轻便的小型拉杆箱。在书展上，可能会搜集到很多资料，尤其是书目，大多印制精美，用纸考究，正因为如此，也都比较重。如果靠背包或手提包，相信很快就会体力不支（尤其对于女性来说）。一只拉杆箱从体力上解放了你。

(2) 一双轻便舒服的鞋、一双高跟鞋。高跟鞋可以在守展位或主持活动时穿。轻便的鞋则会在你穿梭各个展馆之间时发挥巨大的作用。

(3) 手机、相机、个人电脑。相机用最简单的卡片机就足够了。如果手机的拍照功能比较强大，你甚至可以不带相机。个人电脑可带可不带。

(4) 本出版社的书目，重点书的样书。除了约谈中要用到书目以外，最好再多带10-20本书目，可以发给没有预约的文学代理或出版社。除展览用书外，重点推荐的书，也可以带两本。对于已经预约好的约谈对象，可以准备一两本对方可能感兴趣的样书。会谈中，如果对方很有兴趣，可以直接把样书带回去，省去了来回邮寄的费用和时间。

2. 会谈预约。

(1) 约谈对象。按照国际出版界的工作惯例，法兰克福书展的预约至少要提前2个月以上，对于一些大牌出版社或者大牌文学代理，甚至要提前一年预约。参展商的信息可以在德国图书信息中心

的网站上查到，直接跟对方通电子邮件就可以联系上。

对于过去已有合作的对象，一定要在书展中约见。过去合作过，说明双方在出版方向上有重合，产品迁移到对方市场上已经取得过成功。且通过合作，双方已建立起一定的信任，再次合作的可能性很大。对于未合作过的对象，可以从德国图书信息中心网站上查阅信息，通过筛选，找一些出版方向相近，文化、语言壁垒较低的出版商来约谈。如果想要开拓不熟悉的市场（如东欧、西亚等），可以选择约见版权代理。他们了解本国出版社和读者，知道什么样的书适合本国市场，可以为我们开拓市场帮很大的忙。

(2) 约谈地点。如果可能的话，尽量把约谈地点定在自己的展位。一是可以更好地介绍本出版社的图书，二是在心理上有一点主场优势。不过对于一些大牌出版社，他们的版权经理日程都很满，一个约谈接着一个，要让他们离开自己的座位可是很难的。版权代理没有自己的展位，约到我们自己的展位上还是很容易的。

(3) 约谈时间。书展上的约谈以半小时为单位。安排约谈时间时，一是要尽量安排在前两天，方便你后几天对各个展馆的参观。二是安排时间时，要注意结合约谈地点。如果迟到了，你的约谈很可能会被未预约的人捷足先登哦！

3. 其他准备工作。

选好参展书，做好参展书目介绍资料，准备好书目，这些自不必说。提前准备好可能用到的文件，妥善保管好自己的预约日程（一定要多复印几份放在不同的地方。书展上自己手里可能会拿很多东西，手里东西多了难免丢下一两样。如果日程丢了，那你之前的辛苦准备就都浪费了）。